

## LIMRA Giải pháp Tài năng Quốc tế Học viện Kỹ thuật số

Ngày nay, Học viện Kỹ thuật số của LIMRA cung cấp các giải pháp hiện tại cho học viên thông qua chiến lược kết hợp hoàn hảo giữa học trên lớp và học online (còn gọi là Blend 2.0\*):

- \*Đào tạo trên lớp+
- \*Học phần học từ xa+
- \*Học phần học tập xã hội
- Ứng dụng học trên điện thoại di động
- Đảo ngược quá trình học truyền thống
- Nội dung được chia thành chủ đề nhỏ
- Đào tạo kịp thời
- Trải nghiệm cách học
- Trao quyền việc thay đổi hành vi

Học viện sử dụng phương pháp học vi mô, bao gồm các học phần có thời lượng từ hai đến năm phút. Các học phần được thiết kế gồm nhiều hình thức, bao gồm thuyết trình, làm mẫu và đóng vai, hoặc kết hợp những hình thức này.

### Công ty cũng có sự lựa chọn mua toàn bộ (các) khóa học.

Các khóa học bao gồm các chủ đề sau nhưng không giới hạn trong các lĩnh vực:

- Bán hàng — chủ đề cơ bản, trung cấp và nâng cao
- Quản lý Kinh doanh — chủ đề cơ bản, trung cấp và nâng cao
- Nguyên tắc cơ bản của Bảo hiểm nhân thọ
- Các chủ đề đương đại như bán hàng qua mạng xã hội, tuyển dụng qua mạng xã hội, truyền thông xã hội, bán hàng thời hiện đại, khái niệm tài chính, và hơn thế nữa

**Học viện Kỹ thuật số của LIMRA** sử dụng các phương pháp giáo dục sáng tạo bao gồm học qua thiết bị di động với sự kết hợp hoàn hảo giữa học trên lớp và học online để tạo khả năng tiếp cận và cơ hội cho tất cả các thành viên của LIMRA trên thế giới. Học viện được cung cấp đầy đủ các nội dung huấn luyện kỹ thuật số có chọn lọc qua hệ thống quản lý học tập của các công ty thành viên và — quan trọng là — đáp ứng mong đợi của học viên trong thế kỷ 21.

### Những học viên hoàn thành các Khóa học từ Học Viện Kỹ thuật số của LIMRA có thể:

- Tiếp thu các nguyên tắc cơ bản của bảo hiểm nhân thọ
- Đạt được sự khởi đầu nhanh chóng trong sự nghiệp tiếp thị và tư vấn bảo hiểm
- Có được kiến thức lẫn kỹ năng bán hàng cơ bản và nâng cao
- Học các yếu tố thiết yếu của việc lập kế hoạch cho ban kinh doanh, tuyển dụng, tuyển chọn, đào tạo, phát triển và các kỹ thuật quản lý hiệu suất
- Xây dựng các kỹ năng mới cần thiết trong bán hàng qua mạng xã hội, tuyển dụng qua mạng xã hội, truyền thông xã hội, kỹ thuật bán hàng trong thế kỷ 21, các khái niệm về tài chính, và hơn thế nữa

### Đối tượng mục tiêu:

Học viện cung cấp các giải pháp học tập và phát triển bao gồm các kênh phân phối và đối tượng sau với các khóa học mới đang được phát triển liên tục.

Kênh	Đối tượng mục tiêu	Cấp độ
Tư vấn	Nhân viên	Mới
Phân phối bảo hiểm qua ngân hàng	Nhân viên ngân hàng	Có kinh nghiệm
Môi giới IFA	Đại diện bán hàng Quản lý bán hàng	Kỹ cừu

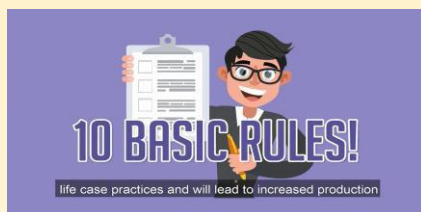
### Lựa chọn hình thức đào tạo :

**Học trên lớp và học online** — sự kết hợp giữa đào tạo trên lớp học, học từ xa và học phần học tập xã hội

**Học qua kỹ thuật số di động** — một phần học tập vi mô được cung cấp thông qua Hệ thống Quản lý Học trực tuyến (LMS) của LIMRA hoặc trên nền tảng Quản lý Huấn luyện (Học viên đăng ký/ghi danh thông qua LMS của công ty, nhưng được chuyển đến LMS của LIMRA)

*Ngày nay, Học viện kỹ thuật số của LIMRA cung cấp các giải pháp hiện tại cho học viên thông qua chiến lược kết hợp hoàn hảo giữa học trên lớp và học online.*

Để biết thêm thông tin, truy cập <http://www.limra.com/aiam> hoặc liên hệ



### Khóa Khởi nghiệp dành cho tư vấn mới (12 học phần)

Một chương trình được phát triển nhằm giúp các tư vấn mới ký hợp đồng chuyên tiếp sang vai trò bán hàng và tiếp thị với “thay đổi tư duy” cần thiết để thành công với vai trò mới, giúp họ hoàn toàn tự tin khi đối mặt và giải quyết những thách thức trong việc bán hàng, và sớm thành công trong bán hàng



### Nguyên tắc của bảo hiểm nhân thọ và các sản phẩm tiêu biểu (24 học phần)

Một bài thuyết minh trình bày các khái niệm cơ bản của bảo hiểm nhân thọ bao gồm các đặc điểm chung của các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ, vai trò của sản phẩm bổ sung và sản phẩm bổ sung điển hình được bán và các cân nhắc của công ty bảo hiểm.



### Yếu tố thiết yếu trong quản lý tư vấn (48 học phần)

Một chương trình phát triển Quản lý Kinh doanh được xây dựng dựa trên các thực hành tốt nhất đã được chứng minh, bao gồm các yếu tố thiết yếu trong tuyển dụng, tuyển chọn, đào tạo và quản lý hiệu suất.

W



### Yếu tố thiết yếu trong Kỹ năng bán hàng (60 học phần)

Một chương trình đào tạo được thiết kế để cung cấp cái nhìn tổng quan về các yếu tố thiết yếu trong kỹ năng bán hàng để trở thành một tư vấn tài chính thành công. Nhiều học phần bao gồm một bài kỹ năng làm mẫu hoặc đóng vai giữa một tư vấn và khách hàng tiềm năng.

LL Global, Inc.



©2019, LL Global, Inc.™

This publication is a benefit of LIMRA membership.

No part may be shared with other organizations or reproduced in any form without LL Global's written permission.